

DIGIVODA

FORMATIONS AUX MÉTIERS DE DEMAIN



- En Visioconférence, partout en France
- 4 allée des Garays - 91120 Palaiseau (Accessibilité PSH)
- 9 rue Saint Just - 93130 Noisy-le-Sec

TVA non applicable, article 293 B du CGI. - Organisme de formation franchisé de TVA, activité agréé auprès de la DRIETS au n°11922488592.

📞 Tel: 01 87 65 34 43
@ contact@digivoda.com



NOS MOYENS D' ACTIONS

QUALITÉ DE L' APPRENTISSAGE

THÉORIQUE & PRATIQUE



Formateurs Professionnels du métier
Alternance de Théorie et terrain pour une réussite des examens
6 salles de formation équipées

INDIVIDUALISATION

TUTORAT & E-LEARNING



Suivi personnalisé
Contenu en présentiel ou en e-learning avec tuteur
Exercices QCM et Examen blanc mensuel

FLEXIBILITÉ

UN CENTRE MULTI-SITES



Possibilité de suivre les cours partout en France en présentiel ou distanciel
Salles équipées pour des cours en distanciel et présentiel

FINANCEMENT DE VOTRE FORMATION



CPF

Apport personnel



FSE +

Demandeur d'emploi



Salarié



- En Visioconférence, partout en France
- 4 allée des Garays - 91120 Palaiseau (Accessibilité PSH)
- 9 rue Saint Just - 93130 Noisy-le-Sec

TVA non applicable, article 293 B du CGI. - Organisme de formation franchisé de TVA, activité agréé auprès de la DRIEETS au n°11922488592.

Tel: 01 87 65 34 43
contact@digivoda.com

FORMATION NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Certification : TP – Négociateur technico-commercial (Titre professionnel reconnu par l'État)

Code RNCP : RNCP 39063

Public visé : Tout public

Niveau de qualification : 5 (équivalent Bac +2)

- Rentrée toute l'année à votre rythme
- Stage obligatoire
- Prise en charge jusqu'à 100%



Tarif :

- 1950 € TTC : 100% en ligne, formation à distance + passage du titre professionnel
- 2250 € TTC : 100% en ligne, formation à distance + passage du titre professionnel + 10 heures de tutorat personnalisé avec nos formateurs
- 2950 € TTC : Classe virtuelle distancielle partout en France + passage du titre professionnel
- 3950 € TTC : Présentiel dans l'un de nos campus ou en format hybride + passage du titre professionnel

Nos formatrices, des professionnelles reconnues dans leur domaine, vous accompagnent vers l'excellence.





OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectif de qualifier les apprenants à occuper un rôle clé dans le développement commercial des entreprises, en alliant expertise technique et compétences en négociation. Le Négociateur technico-commercial intervient auprès de clients et prospects afin d'élaborer des solutions adaptées, de conduire des négociations et de fidéliser un portefeuille.



ACTIVITÉS VISÉES

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection adaptée à son secteur d'activité.
- Concevoir et présenter une solution technique et commerciale personnalisée.
- Mener à bien une négociation commerciale en intégrant les aspects techniques, financiers et contractuels.
- Consolider l'expérience client et assurer la fidélisation sur le long terme.





COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Prospection et stratégie commerciale

- Réaliser une veille commerciale pour identifier de nouvelles opportunités.
- Construire un plan d'actions commerciales et suivre ses performances.
- Prospecter, qualifier les besoins des prospects et analyser les résultats.



Conception et négociation de solutions

- Représenter l'entreprise et son offre auprès de clients ou partenaires.
- Concevoir des propositions commerciales et techniques adaptées.
- Conduire une négociation intégrant les dimensions techniques et financières.



Relation client et fidélisation

- Présenter un bilan de l'action commerciale et proposer des solutions correctives.
- Mettre en place des actions de fidélisation adaptées aux besoins du client.
- Consolider l'expérience client à travers un suivi et une relation de confiance.





PROGRAMME

Le titre professionnel « Négociateur technico-commercial » (RNCP 39063) vise à développer les compétences pratiques et théoriques permettant aux apprenants de s'intégrer efficacement dans un environnement commercial B2B. Cette formation combine les dimensions techniques et commerciales, afin de former des professionnels capables de prospecter, négocier et fidéliser une clientèle.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de prospection et de communication professionnelle.
- Concevoir et négocier une solution technique et commerciale.
- Assurer le suivi et la fidélisation de la clientèle.
- Utiliser les outils numériques et commerciaux.
- Respecter les normes et bonnes pratiques professionnelles.

Résultats attendus

- **Obtention du titre professionnel** : validation du TP – Négociateur technico-commercial (RNCP 39063).
- **Insertion professionnelle rapide** : accès à des postes dans des secteurs variés (industrie, services, technologies, distribution B2B).
- **Maîtrise des compétences clés** : prospection, négociation, relation client, utilisation des outils numériques de suivi commercial.
- **Employabilité accrue** : profil opérationnel, polyvalent et capable de piloter un cycle de vente complet.
- **Capacité à agir dans le respect des règles professionnelles et éthiques** : confidentialité des données clients, intégrité commerciale.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury en fonction des points suivants :

Mises en situation professionnelle (5h15) :

- Partie écrite (4h30) : Analyse de situations professionnelles, traitement de dossiers et production de documents
- Partie orale (45min) : Évaluation des compétences en accueil téléphonique et en face à face

Entretiens techniques (30min) :

- Analyse des travaux réalisés
- Questionnement sur la pratique et les connaissances

Entretien final (15min)

- Vérification de la représentation du métier par le candidat



Validation des modules

- Validation des modules par le biais de mises en situation professionnelle et d'entretiens techniques
- Attestation de formation délivrée par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion



SECTEURS D'ACTIVITÉ ET DÉBOUCHÉS



Les diplômés peuvent exercer dans divers secteurs privés ou publics :

- Industrie et services B2B (entreprises industrielles, sociétés de prestations techniques).
- Technologies et solutions techniques (informatique, télécommunications, équipements techniques).
- Fonction commerciale et relation client (gestion de portefeuille, développement commercial, négociation de contrats).

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Business developer
- Responsable grands comptes
- Commercial B2B
- Sales account executive
- Télévendeur / Commercial à distance





PERSPECTIVES DE CARRIÈRE ET RÉMUNÉRATION

Salaires

Variables selon l'expérience, le secteur et la structure. En général : de 1 800 € à 2 500 € brut mensuel pour un débutant, avec progression rapide selon résultats commerciaux.

Évolution de carrière

Possibilité d'évoluer vers des postes de coordinateur responsable de secrétariats médicaux, technicien d'information médicale (TIM), ou assistant de direction dans le secteur associatif.

Accès à l'emploi dans la fonction publique : Soumis à concours pour un emploi pérenne.



- En Visioconférence, partout en France
- 4 allée des Garays - 91120 Palaiseau (Accessibilité PSH)
- 9 rue Saint Just - 93130 Noisy-le-Sec

TVA non applicable, article 293 B du CGI. - Organisme de formation franchisé de TVA, activité agréé auprès de la DRIEETS au n°11922488592.

Tel: 01 87 65 34 43
@ contact@digivoda.com



AVANTAGES DE LA FORMATION



La certification qualité a été délivrée au titre des actions suivantes :
Actions de formation



Points forts de cette formation

- Formation reconnue par l'État (Titre professionnel RNCP 39063 – niveau 5 – Bac+2).
- Polyvalence des compétences acquises : technique, commerciale et relation client.
- Adaptabilité à divers environnements professionnels.
- 10 heures de tutorat en visio individuel pour les formations e-learning.
- Très grand nombre d'exercices et mises en situation pratique.
- Forte employabilité.
- Pré-inscription sans engagement.





Formation à distance

- 10 heures de tutorats personnalisés en visio face à face.
- E-learning vidéo et interactif.
- Utilisation de plateformes interactives et de ressources numériques



Pré-requis

- Lire et écrire le français.
- Intérêt pour la relation commerciale et la négociation.
- Notions de bureautique et d'outils digitaux (pack Office, CRM, plateformes collaboratives).



Méthodes mobilisées

- Combinaison de cours théoriques.
- Études de cas pratiques.
- Mises en situation professionnelle.
- Préparation aux examens et examens blancs.
- Sessions de révision.
- Examens blancs pour préparer les candidats à l'examen final.
- Examen dans notre centre de formation en région parisienne ou dans les centres d'examens partenaires partout en France.



Informations supplémentaires

- **Durée de validité : jusqu'au 10-06-2029**
- **Organisme certificateur : Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion**
- **Voies d'accès : Formation continue, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, VAE**



NOTRE CENTRE DE FORMATION

MODALITÉS : À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL



Nous sommes certifiés QUALIOPI, ce qui atteste de notre engagement envers la qualité de nos prestations de formation et de notre souci constant d'amélioration pour répondre aux besoins de nos clients.



Financement

Toutes nos formations sont éligibles à des financements de vos OPCO et nos formations réglementaires peuvent être financées par vos fonds CPF, la Région ou France Travail (Ex Pôle emploi)



Nos formatrices et formateurs

Nous sommes fiers de notre équipe d'experts formateurs, qui apportent avec eux une richesse d'expérience professionnelle et académique.



- En Visioconférence, partout en France
 - 4 allée des Garays - 91120 Palaiseau (Accessibilité PSH)
 - 9 rue Saint Just - 93130 Noisy-le-Sec
- TVA non applicable, article 293 B du CGI. - Organisme de formation franchisé de TVA, activité agréé auprès de la DRIEETS au n°11922488592.



Tel: 01 87 65 34 43



contact@digivoda.com

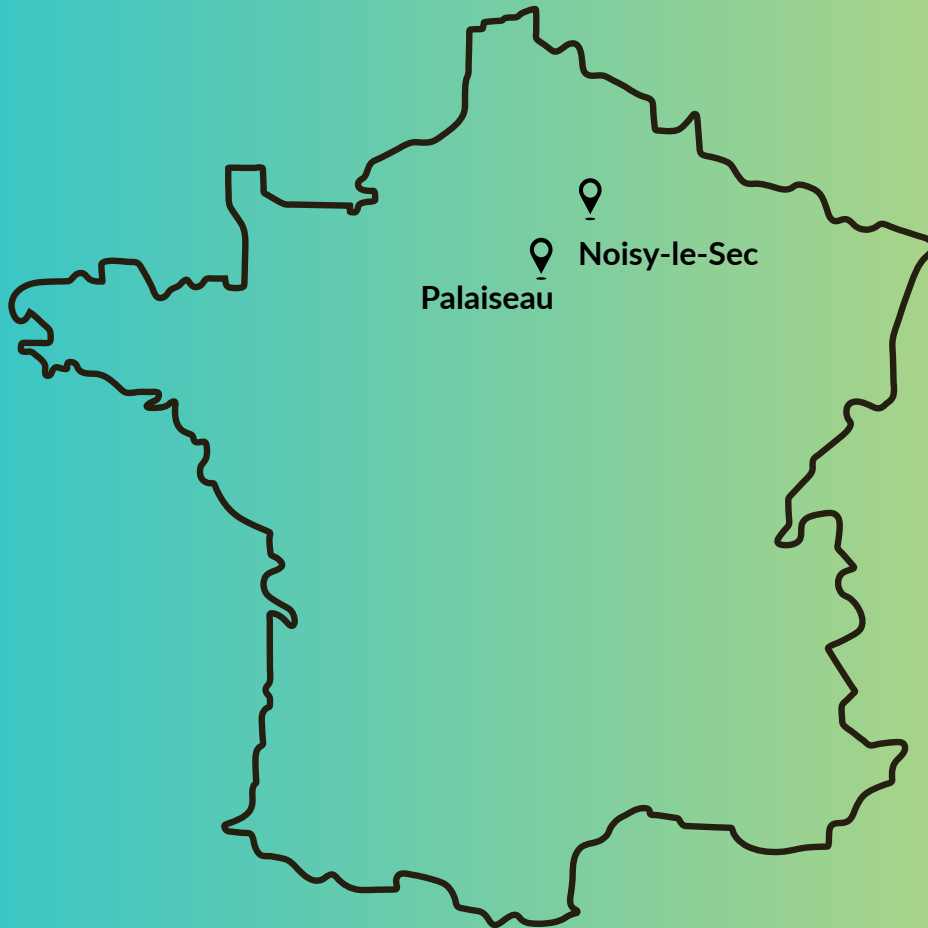


NOS CENTRES D'EXAMEN

Passez vos examens à Tours ou en région Parisienne.



La certification qualité a été délivrée au titre des actions suivantes :
Actions de formation



- En Visioconférence, partout en France
- 4 allée des Garays - 91120 Palaiseau (Accessibilité PSH)
- 9 rue Saint Just - 93130 Noisy-le-Sec

TVA non applicable, article 293 B du CGI. - Organisme de formation franchisé de TVA, activité agréé auprès de la DRIEETS au n°11922488592.

Tel: 01 87 65 34 43
contact@digivoda.com